

Kunde insolvent – Lieferant pleite?

**Wie Betroffene nach einer Insolvenz an ihr Geld kommen – und wann eine gewerbliche Prozessfinanzierung die Lösung sein kann / Eine Insolvenz ist häufig nicht nur für das zahlungsunfähige Unternehmen selbst, sondern ebenso für dessen Lieferanten und Dienstleister ein wirtschaftliches Desaster.
**

Wie Betroffene nach einer Insolvenz an ihr Geld kommen – und wann eine gewerbliche Prozessfinanzierung die Lösung sein kann

19. März 2012 - **Eine Insolvenz ist häufig nicht nur für das zahlungsunfähige Unternehmen selbst, sondern ebenso für dessen Lieferanten und Dienstleister ein wirtschaftliches Desaster: Alljährlich müssen deutsche Firmen durch insolvente Auftraggeber hohe Zahlungsausfälle verkraften. Viele solcher Fälle fallen auch in die Statistik, die allein für das Jahr 2011 trotz relativ guter Wirtschaftslage rund 30.000 Unternehmensinsolvenzen verzeichnet. Wer sich dann lediglich still in die Gläubigerschar einreihet und die Hoffnung auf wenigstens einen Teil des ausstehenden Geldes nährt, ist damit selten wirklich gut beraten: Denn allzu oft finden sich in den Büchern des Pleitekandidaten noch geldwerte Ansprüche, die zu realisieren sich für die Gläubiger auszahlen kann.**

Paul M., Geschäftsführer eines mittelständischen Zulieferbetriebes für Elektronikbauteile, traf die Insolvenz seines größten Kunden unvorbereitet und eiskalt: Lange hatte die dortige Geschäftsführung die desolante wirtschaftliche Situation der Firma verschleiert. Nun sollte ein Insolvenzverwalter die Interessen der Gläubiger vertreten. Dessen Bestandsaufnahme war zunächst viel versprechend: In den Büchern der insolventen Firma fanden sich noch größere offene Ansprüche, welche dem Pleitier rechtlich zustanden. Würden diese Forderungen realisiert, stiege auch der Wert der Insolvenzmasse – und damit der Anteil, den Gläubiger wie Paul M. trotz Insolvenz noch zu erwarten hatten. Das Problem: Um an das Geld zu kommen, würde der Insolvenzverwalter klagen müssen, und das insolvente Unternehmen verfügte nicht mehr über genügend Restmittel, um die Kosten für die Einleitung des Gerichtsverfahrens zu tragen. Eine fatale Lage für die Gläubiger, die aber relativ häufig vorkommt, so Dr. Dirk Böttger, Anwalt und Insolvenz-Experte bei der LEGIAL AG: „Insolvenzverwalter entdecken immer wieder umfangreiche Zahlungsansprüche, die nicht durchsetzbar sind, weil die Mittel für eine Prozessführung fehlen. Die Gläubiger gehen dann quasi leer aus bzw. erhalten nur äußerst geringe Quoten – und zwar nicht, weil das Geld unerreichbar wäre, sondern weil die Betroffenen ihre Chancen und Rechte nicht genau kennen.“

Insolvenzmasse riskieren oder selbst zahlen?

Verfügt ein insolventes Unternehmen über werthaltige Außenstände oder Zahlungsansprüche, haben Gläubiger tatsächlich mehrere Möglichkeiten, mit einer solchen Situation umzugehen: Zunächst einmal kann der Insolvenzverwalter im Auftrag der Gläubiger einen entsprechenden Prozess mit den Mitteln der noch vorhandenen Insolvenzmasse führen. Allerdings zehren die dabei entstehenden Kosten im Fall einer Niederlage unter Umständen einen großen Teil des noch vorhandenen Vermögens auf – aufgrund des Prozessrisikos ist durch eine Klage für die Gläubiger also nicht automatisch etwas gewonnen. Deshalb schrecken viele vor diesem Schritt zurück.

Die zweite Möglichkeit: Gibt die Insolvenzmasse nicht einmal mehr die Mittel für die „Kriegskasse“ her, können die Gläubiger den Prozess zur Durchsetzung der Ansprüche auch selbst finanzieren. Viele Betroffene können oder wollen aber die Prozesskosten erst recht nicht selbst tragen – weil das mit dem Risiko verbunden ist, bei einer Niederlage gutem Geld noch schlechtes hinterher zu werfen.

„Die staatliche Prozesskostenhilfe als dritte Alternative scheidet in den meisten Fällen ebenfalls aus, weil sie vom Gericht häufig verweigert wird, insbesondere dann, wenn den Gläubigern zuzumuten ist, die für die Klage anfallenden Prozesskosten ganz oder anteilig selbst zu tragen“, erläutert Dr. Dirk Böttger, Experte der LEGIAL AG. „In der Praxis werden daher – nicht zuletzt wegen der leeren Staatskassen – die Anträge der Insolvenzverwalter auf Prozesskostenhilfe regelmäßig abgelehnt. Die Gläubiger verlieren durch das Antragsverfahren dann lediglich kostbare Zeit.“

Ansprüche durchsetzen ohne Risiko

Paul M. entschied sich deshalb für einen ganz anderen, einen vierten Weg: Er unterbreitete dem Insolvenzverwalter den Vorschlag, eine gewerbliche Prozessfinanzierung einzuschalten – und damit die Finanzierung der Klage sowie das damit verbundene Kostenrisiko auf einen externen Partner auszulagern. „Prozessfinanzierung ist gerade in Fällen mit höheren Streitwerten eine einfache und wirkungsvolle Lösung“, bestätigt der Anwalt Dr. Böttger. „Vielen Betroffenen ist dieses relativ junge Modell nur leider noch nicht ausreichend bekannt.“

Dabei ist das Prinzip einfach: Stimmen die Gläubiger zu, lässt der Insolvenzverwalter eine Klageschrift anfertigen und reicht diese zur Prüfung bei einem Prozessfinanzierer seines Vertrauens ein. Schätzt dieser die Prozesschancen und die Bonität des Beklagten positiv ein, übernimmt er sämtliche Kosten des gerichtlichen Verfahrens und begleitet dieses auf Wunsch auch juristisch durch erfahrene Experten. Für die Kläger eine Chance ohne Risiko: Denn geht der Prozess wider Erwarten doch verloren, trägt der Prozessfinanzierer alle anfallenden Kosten – die Insolvenzmasse, soweit vorhanden, bleibt unangetastet, und auch den Gläubigern entstehen keine Ausgaben. Bei einem positiven Ausgang des Prozesses gewinnen die Gläubiger, denn der Prozessgewinn erhöht die Insolvenzmasse, die zur Befriedigung ihrer Ansprüche zur Verfügung steht. Lediglich ein Teil davon geht als Erfolgshonorar an den Prozessfinanzierer – er erhält eine prozentuale Beteiligung am Netto-Erlös der Klage (in der Regel zwischen 20 und 30 Prozent des Erstrittenen). Selbst das Honorar entrichten die Gläubiger also nicht aus eigener Tasche, sondern mittelbar über die Insolvenzmasse.

„Besser 60 Prozent von allem als 100 Prozent von nichts“

„Die Höhe des Erfolgshonorars ist Verhandlungssache und abhängig vom Umfang der Risikoübernahme und der Risikobewertung im Einzelfall“, erklärt Dr. Böttger von der LEGIAL AG. „Schließlich verauslagt der Prozessfinanzierer alle Kosten quasi als zinsloses Darlehen ohne jede Befristung – und verzichtet bei einer Niederlage auch noch auf die Rückzahlung.“

Für Paul M. und die weiteren Gläubiger wirkte sich die Zusammenarbeit mit einem Prozessfinanzierer nachhaltig günstig aus: Der Gewinn aus dem Prozess erhöhte die Insolvenzmasse deutlich. Im Ergebnis führte das zu einer Gesamtquote von 60 Prozent. „Ohne eine gewerbliche Prozessfinanzierung hätte der Insolvenzverwalter nicht klagen können – und am Ende hätten wir so gut wie nichts bekommen. So erhielten wir immerhin 60 Prozent unserer Außenstände“, sagt Paul M., den der Ausgang des Falles womöglich selbst vor einer Insolvenz bewahrt hat. Gerade für weniger finanzstarke Anspruchsinhaber wie ihn, ob nun in der Rolle eines Insolvenzgläubigers oder auch in seinem normalen Tagesgeschäft, bietet die Prozessfinanzierung eine gute Chance, berechnete Ansprüche vor Gericht zu bringen, ohne bei einer Niederlage die erdrückende Kostenlast tragen zu müssen.

Weitere Informationen zu rechtlichen Fragen unter <http://www.legial.de/>

Kontakt:

LEGIAL

Astrid Wannieck

Telefon: 089 / 6275 6810

E-Mail: astrid.wannieck@legial.de

Webseite: www.legial.de

HARTZKOM

Dr. Sabine Gladkov

Telefon: 089 / 9984 610

E-Mail: s.gladkov@hartzkom.de

Über die LEGIAL AG

Die LEGIAL AG (die Gesellschaft hat sich im Oktober 2010 umbenannt und firmierte bis dahin unter dem Namens D.A.S. Prozessfinanzierung AG) ist ein führender Anbieter von innovativen Rechtsdienstleistungen und ist in die Unternehmensbereiche Prozessfinanzierung und Forderungsmanagement gegliedert. LEGIAL übernimmt im Bereich Prozessfinanzierung die Prozesskosten für Klagen ab einem Streitwert von 100.000 Euro gegen Beteiligung am Prozesslös im Erfolgsfall. Im Bereich Forderungsmanagement bietet LEGIAL die Rechtsdienstleistung Inkasso für eine Vielzahl von Branchen und ist dafür Erlaubnisinhaber nach Rechtsdienstleistungsgesetz. Insbesondere im Hinblick auf die Versicherungsbranche verfügt LEGIAL über eine ausgewiesene Expertise. Die LEGIAL AG mit Sitz in München ist eine Tochtergesellschaft der D.A.S. Rechtsschutzversicherung, dem Rechtsschutzversicherer der ERGO.

LEGIAL